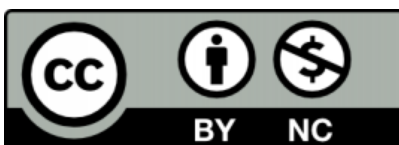


INFORME PLAN DE MEJORA PRACTICA EMPRESARIAL EN D1 S.A.S EN GUARNE -
ANTIOQUIA



NORMA DAJHANA MELO CASTAÑEDA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2023

INFORME PLAN DE MEJORA PRACTICA EMPRESARIAL EN D1 S.A.S EN GUARNE -
ANTIOQUIA

NORMA DAJHANA MELO CASTAÑEDA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Tutor:

Mg. JUAN FELIPE GONZÁLEZ DÍAZ
Administración y Dirección de Empresas (MBA)

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad Negocios Internacionales

Agradecimientos

Un agradecimiento muy especial de todo corazón a mi familia, porque en todo momento desde que inicie mi carrera profesional en la ciudad de Bogotá, me apoyaron y estuvieron ahí para cualquier situación difícil, durante mi proceso y paso por la universidad me motivaron, aconsejaron y llenaron de reflexiones de la vida. Es importante para mí darle este agradecimiento infinito a mi Sra. Madre, Esperanza Castañeda Murillo, quien siempre ha sido la mujer que me llena de fuerza y motivación cada día, a quien admiro por su persistencia en cada propósito que a llevado a cabo, me ha inspirado cada día de mi vida a ser mejor persona y profesional. A mi Sr Padre, Martin Melo León, quien también me impulsa a finalizar cada uno de mis propósitos y sueños, de igual manera a mi Hermana, Ingrith Marcela Melo Castañeda, quien ha sido un apoyo emocional desde un primer instante, también ver su esfuerzo cada día en su carrera profesional el cual logro y me sentí tan orgullosa de ella, porque ahí entendí que persistiendo y soñar cada día es lo más grande que nos lleva la vida.

Por otra parte, quiero darle agradecimientos a tres personas especiales en este camino profesional, quienes durante 4 años me ayudaron y nos apoyamos mutuamente a conseguir cada logro, quienes semestre tras semestre pensábamos en ser los mejores cada vez más pero nunca dejar nuestra esencia de la alegría de clases, ellos son Juliana Estefanía Méndez Medina, Anamaria Laverde y Juan Esteban Sánchez Cardona, gracias a esta época universitaria hermosa que me dieron y me la disfrute al mil, porque nunca me dejaron sola y sus excelentes valores como seres humanos, por saber valorar la palabra de amistad, esa conexión desde el primer instante en clases y la confianza que aún se mantiene intacta.

Quiero agradecerle a cada uno de mis docentes durante mi carrera, que me enseñaron y ayudaron en mi formación personal como profesional, siempre los recordare de la mejor manera, por cada error cometido en trabajos en los cuales nos quedan como experiencias y aprendizajes. También de manera muy cordial, les agradezco a cada uno de mis compañeros y jefes de la empresa D1 S.A.S en la Regional de Antioquia ASO, en especial a mi jefe directa Sandra Patricia Henao Sánchez (Sub gerente de Abastecimiento ASO), una mujer con mucha experiencia laboral y de la cual aprendí muchas cosas del Centro de distribución tanto como del Sur como del Oriente de Antioquia durante estos meses, una persona que admiro por sus capacidades laborales, me guio en todo momento de la mejor manera, contagiándome de su energía.

Tabla deContenido

Resumen.....	8
Abstract	9
introducción	10
La Empresa	11
Aspectos Generales.....	11
Misión	11
Visión.....	11
Valores Corporativos	12
Ubicación Geográfica	12
Estructura Organizacional.....	13
Historia.....	13
Análisis DOFA.....	14
Seguimiento De Practica Profesional.....	15
Agotados	15
Agendamiento De Citas De Proveedores.....	15
Actualización De Malla	16
ZDEV	16
Incumplimientos	16
Compras De Productos Par Abastecimiento	17
Objetivo General.....	19

Objetivos Específicos.....	19
Planteamiento Del Plan De Mejora A Las Prácticas Profesionales	20
Contenido Plan De Mejora.....	21
Distribución De Mercancía Del CEDI.....	24
Aportes Personales Y Profesionales	26
Conclusión	27
Referencias.....	28
Anexos	29

Tabla de Figuras

Figura 1: Ubicación de D1 S.A.S	12
Figura 2: Tiempos de descargue estipulados	22

Tabla de Tablas

Tabla 1: DOFA.....	14
Tabla 2: Seguimiento de Practica profesional.....	18

Tabla de Apéndice

Apéndice 1: Sistema corporativo SAP.....	29
Apéndice 2: Correo reportando incumplimiento diario del proveedor	29
Apéndice 3: Informe Agotados Diarios	30
Apéndice 4: Planeación malla de recibo mensual.....	30

Resumen

De esta manera el documento será elaborado y dirigido hacia el área logística del centro de distribución de la empresa, para que en este momento el encargado de la operación de recibo sea un operador logístico externo de la empresa, aportando a la empresa como mejorar la capacidad de cajas de mercancía que se destinan a recibir diariamente en almacenes (1 - 2- 2- 3- Cava) para atender las sobrecargas diarias, por otro lado dando análisis y ayuda a la mejora de los tiempos, proporcionando una innovación de optimización de espacios dentro del centro de distribución y beneficiando a cada uno de los recursos de la empresa, centrándose principalmente en los productos fuera de stock y dando prioridad a estos para la entrada en los almacenes. Por otro lado, esto beneficia a la empresa y ayuda a optimizar los gastos y tiempos de operación diaria.

Abstract

In this way the document will be elaborated and directed towards the logistics area of the distribution center of the company, so that at this moment the person in charge of the operation of receipt is an external logistics operator of the company, contributing to the company how to improve the capacity of boxes of merchandise which are destined to receive daily in warehouses (1 - 2- 2- 3- Cava) to take care of the daily overloads, on the other hand giving analysis and help to the improvement of the times, providing an innovation of optimization of spaces within the distribution center and benefiting each of the resources of the company, focusing mainly on the out of stock products and giving priority to these for entry to the warehouses. On the other hand, this benefits the company and helps to optimize the cats and daily operation times.

introducción

En el presente trabajo se realiza un plan de mejora en el marco de las prácticas profesionales presenciales realizadas en el periodo 2023 – 2 para la empresa D1 S.A.S, donde está especializada en ser una de las cadenas de tiendas de descuento más grande en Colombia con más de 2000 tiendas a nivel nacional, de las cuales más de 182 tiendas son abastecidas por el cedi Guarne en el oriente Antioqueño. De esta manera el documento estará elaborado y dirigido hacia el área de logística y abastecimiento del centro de distribución de la empresa, por lo que en este momento el encargado de la operación de recibo es un operador logístico externo de la compañía, aportando a la empresa a cómo mejorar y optimizar tiempos de descargue de mercancía las cuales tienen destinadas a recibir diariamente en bodegas (1 – 2- 3- Cava), para ello cuidar las sobre cargas diarias en asignación de citas de proveedores, de esta manera se crea un nuevo planning (Malla de recibo mensual en un archivo Excel) beneficiando cada uno de los recursos de la compañía añadiendo toda la información específica de los proveedores, dando prioridad de ingreso a las bodegas en los productos agotados. Por otra parte, esto beneficia a la empresa y ayuda a optimizar los gastos y tiempos de operación diarios, brindando así una mayor eficiencia en el descargue de mercancía de proveedores y cargue de mercancía para ser distribuida en las tiendas del oriente Antioqueño.

La Empresa

Aspectos Generales

D1 es una compañía del sector retail con más de 2.000 tiendas en Colombia, más de 600 marcas propias, más del 83% de sus productos son de la industria nacional; ofreciendo precios bajos a las familias colombianas y llegando a buscar la mayor cercanía al ciudadano común gracias a la expansión rápida con la que ha estado creciendo y con la que sigue buscando alcanzar más presencia.

D1 hace parte del modelo de negocio hard discount, el cual se identifica por ofrecer los precios más bajos de todo el mercado y tener un portafolio amplio de productos; este modelo de negocio permite que los supermercados de retail crezcan, tengan muchas más fuerza y alcance al consumidor, siendo esta misma forma la que les permite seguir operando con bajos precios.

Tiendas D1 está presente en un 87% del territorio colombiano en 28 departamentos y 450 municipios, siendo la tercera empresa preferida por los Colombianos, su dirección principal está en Bogotá, desde donde se direcciona a las demás seccionales en el país, entre estas se encuentra la seccional ASO encargada de la operación, manejo, control y expansión de tiendas en las zonas sur y oriente de Antioquia; esta seccional se encuentra ubicada en el municipio de La Estrella (Sur) y Guarne (Oriente) desde allí además de la parte administrativa de estas zonas, es el punto donde se distribuye el abastecimiento de las tiendas respectivas a estas zonas.

Misión

Generar la mejor propuesta de valor integral para el consumidor. (Tiendas D1, 2023)

Visión

Ser la opción de compra de todos los consumidores de Colombia permanentemente.
(Tiendas D1, 2023)

Valores Corporativos

Los valores y principios que orientarán el comportamiento de todos los empleados y personas vinculadas a la Compañía:

- Integridad
- Disciplina
- Servicio
- Innovación
- Equidad
- Trabajo en equipo
- Eficiencia
- Productividad

Ubicación Geográfica

Las bodegas y oficinas de la Regional Sur Oriente del D1 S.A.S se encuentran en los municipios de La Estrella (Sur) y Guarne (Oriente) en el departamento de Antioquia. Su dirección postal es en la Autopista Medellín – Bogotá Km 27 + 600, Centro Empresarial - La Clarita en Guarne – Antioquia.

Figura 1

Ubicación de D1 S.A.S



Nota: Imagen que muestra la ubicación de D S.A.S. Tomado de: <https://maps.google.com>

Estructura Organizacional

D1 S.A.S tiene su estructura organizacional por medio de un conjunto de colaboradores especializada cada una en diferentes áreas de la compañía, donde todos son un equipo trabajando para obtener una mejor calidad en el servicio y ofrecer buenos productos a un precio asequible, asimismo que permita un crecimiento y expansión bastante amplia para el mejoramiento de la empresa cada día más.

Esta compañía está compuesta con diferentes personas las cuales cuentan con cargos en distintas áreas las cuales son: como presidente, vicepresidente, gerencias, subgerentes, analistas, asistentes, practicantes, jefes de zona, especialistas, colaboradores de tiendas, jefes de logística y bodegas, auxiliar, picking, conductores.

Historia

El 31 de octubre de 2009 realizaron la apertura de la primera tienda en el sur de la ciudad de Medellín – Antioquia en el municipio de Itagüí, en el barrio San Pio. Luego continuaron con la expansión de aperturas de las tiendas: Buenos Aires, Placita de Flores, Barrio Paris, Florida Nueva y la América. Del año 2016 al 2018 se hace la apertura de la Regional Antioquia Sur, Antioquia Oriente, Santander y Cundinamarca Sur. En el año 2019 al 2021, llegaron a las tiendas número 15.000 en San José del Guaviare – Meta, logrando más de 9.000 colaboradores contratados. De esta manera logrando cerrar el año con 14.000 colaboradores en la compañía contratados. En el año 2022 llegaron a la tienda número 2.000 y siguen creciendo.

Análisis DOFA**Tabla 1***DOFA*

DEBILIDADES		OPORTUNIDADES	
❖ Poca eficiencia de operación logística en el recibo de proveedores		❖ Crecimiento y expansión en el mercado retail en el mercado nacional	
❖ Seguridad en tiendas		❖ Creación de nuevas categorías	
❖ Carencia de incentivos al personal interno		❖ Desarrollo de proveedores	
❖ Marca propia		❖ Disminución de proveedores debido a la ineficiencia logística	
❖ Posicionamiento en el mercado nacional		❖ Nuevos competidores en el mercado	
❖ Productos asequibles con una segmentación de mercado amplia		❖ Sobre carga laboral	
FORTALEZAS		AMENAZAS	

Nota: MatrizDOFA de D S.A.S.

Seguimiento De Practica Profesional

El lugar de trabajo cuenta con tres pisos dentro del mismo centro de distribución, donde específicamente en el primer piso se encuentra el área de logística y recibo de mercancía en radicación, en la segunda planta está el área de recursos humanos (RHH), buenas prácticas de manufactura (BPM), expansión, inventario, precios, ventas y conciliaciones, en el tercer piso área de abastecimiento y compras, gerencia, seguridad y salud en el trabajo (SST) y sistemas.

Las practicas se realizan en el Centro de distribución que está ubicado en el Municipio de Guarne – Antioquia, donde como practicante de Abastecimiento del área de Compras de la empresa D1 S.A.S se realiza lo siguiente:

Agotados

El informe de agotados se debe diligenciar diariamente por lo que es sacado del sistema que maneja la empresa llamado SAP, en el cual cada usuario con una licencia específica permite realizar diferentes procedimientos, luego de buscar debidamente el Stock en este, se descarga en archivo Excel ingresándolo para actualizar los agotados del día en un portafolio con todos los productos de los que recibe el centro de distribución, luego de este archivo se realiza una plantilla donde se encuentra cada uno de los productos agotados en el cedi y la cantidad de tiendas en los que por medio de una escala de color muestra la cantidad de productos críticos.

Agendamiento De Citas De Proveedores

Esto se realiza en cada momento del día, frecuentemente están llegando correos en los cuales piden reprogramaciones con un formato en específico en el cual indica el cedi, la orden de compra (OC), fecha de entrega, fecha de reprogramación, código del proveedor, proveedor, referencia de la OC (Producto específico), numero de cajas (UMP) a entregar por material, categoría (Seco o Frio), cantidad de vehículo, tipo de vehículo y por último la observación de la reprogramación.

Constantemente los proveedores solicitan este agendamiento de citas dado que por motivos en específico no pueden cumplir con su cita fija semanal o diaria, estos motivos son: Vehículo con

fallas mecánicas, demora en producción, maquinas averiadas en la planta, llegadas tardes al cedi, devolución de mercancía por temas de calidad (BPM), cajas o empaque averiado, etc.

Actualización De Malla

La actualización de la malla consiste en descargar en el sistema SAP, un archivo del día se evidencia la planeación de citas de recibo mensual en el centro de distribución ubicado en el municipio de Guarne, donde cuenta con 4 bodegas las cuales son bodega 1, bodega 2, bodega 3 y cava. Por medio de este archivo de Excel se asignan citas diarias en distintos horarios (El centro de distribución cuenta con horario 24 horas, lo cual indica que reciben y distribuyen mercancía a lo largo del día). Mediante el cual se maneja una organización de horarios en muelles de las bodegas para controlar cada una de las órdenes de compra por medio de los códigos de los proveedores donde ya han debido radicar 1 hora antes en recibo del centro de distribución.

ZDEV

Realización de ZDEV (Factura) por medio de un informe que genera el área de Buena Práctica de Manufactura (BPM) por temas de devolución del producto el cual es enviado al área de compras (Abastecimiento). Deficiencia del producto ya sea empaque averiado, malas condiciones el embalaje, productos con el lote o fecha de vencimiento erróneas, mal empaque sellado al vacío, esto es generado por medio del sistema SAP, radicando cada proveedor con su respectiva referencia y cantidades para reportarlo al proveedor. Este procedimiento se realiza semanalmente dando cumplimiento con las facturas de devolución a proveedores.

Incumplimientos

Se detalla un correo enviado al proveedor por el incumplimiento de la entrega con su respectiva orden de compra y cantidades, lo cual perjudica el centro de distribución con escases en el stock de mercancía. A través de este, el proveedor informa el motivo del incumplimiento y reprograma la entrega de la orden de compra hasta para los próximos 7 días máximo después de este tiempo la orden de compra estará cerrada, aunque algunos compradores cierran órdenes de

compra el día siguiente del incumplimiento dando así un mejor manejo en la entrega y no permitiéndoles la entrada de la mercancía.

Compras De Productos Par Abastecimiento

Es un procedimiento el cual solo es realizado por el subgerente de abastecimiento, dado que él no pueda cumplir con esta compra del Fruver, queda en el alcance para realizarlo, descargando así un archivo en Excel desde el sistema SAP, en el cual muestra el simulador las cantidades máximas de compra y con su respectiva fecha aproximada de entrega en centro de distribución por parte del proveedor (Fruver, Bolsas, Leche, Cigarrillos, Licores)

Tabla 2*Seguimiento de Practica profesional*

Actividad realizada	Logros significativos	Aspectos de mejora, sugerencias o recomendaciones
Identificar productos agotados y sus razones software SAP	Se tiene mayor claridad de los motivos de los agotados en el cedi	Mayor sistematización del proceso de los productos agotados dentro del centro de distribución
Hacer seguimiento al cumplimiento de entrega de los proveedores y notificar sus incumplimientos	Mejoramiento en el cumplimiento de las entregas y así mismo evitar agotados tanto en cedi como en tiendas	Efectividad de políticas de incumplimientos de entrega por parte de los proveedores en el centro de distribución.
Actualizar software SAP en el cual se lleva registro de cantidad de productos a entregar por los proveedores según órdenes de compra.	Tener un registro mensual de las OC generadas a cada proveedor y tener la información actualizada de los productos y cantidades que serán entregadas cada día en el cedi	Crear un software independiente en el cual me permita visualizar las órdenes de compra que se generaron para cada mes, así poder tener el porcentaje de ocupación en el cedi tanto mensual como diario.
Realizar las órdenes de devolución por calidad a proveedores software SAP	Ayuda a que los procesos de calidad de los productos que entran al cedi culminen significativamente	Otorgar la licencia requerida en el sistema SAP para realizar los ZDEV de una manera más eficiente
Comunicar a proveedores las variaciones en la programación de entrega	Mejoramiento en la comunicación con los proveedores, asignando citas a necesidad del cedi y ayudando así a mitigar agotados.	Brindar un teléfono móvil en el cual los practicantes tengan una comunicación directa con los proveedores.

Objetivo General

Implementar el proceso de optimización de tiempos en descarga y cargue de mercancía, donde se cumplan efectivamente con las citas asignadas de cada proveedor en sus tiempos estipulados según el tipo de vehículo

Objetivos Específicos

- Cumplir debidamente con el horario de las citas de descargue en su respectivo muelle.
- Mejora en la organización de la malla de acuerdo con la cantidad de muelles en bodegas.
- Generar prioridad de citas de acuerdo con los agotados en el centro de distribución y afectación en tiendas.
- Realizar horarios de entrega según las categorías de los productos en sus respectivas bodegas.
- Eliminar citas fijas de la malla de recibo mensual.
- Organizar las reprogramaciones de una misma orden de compra de un proveedor.

Planteamiento Del Plan De Mejora A Las Prácticas Profesionales

La compañía D1 S.A.S en cuanto a su logística específicamente en descargue y cargue de mercancía de los vehículos de los proveedores, en los centros de distribución de la Regional Antioquia Sur Oriente (ASO) tanto como en el municipio de La Estrella y Guarne, cuenta con una alianza estratégica con una empresa tercera la cual es un operador logístico (Opera logística Integral De Procesos S.A.S), encargada de la logística y acomodación de mercancía, por lo que su cobro es directamente y específicamente con el proveedor dependiendo el vehículo y tiempo en muelle de cargue y descargue.

Principalmente la logística y la cadena de distribución cumplen un papel fundamental en la empresa, ya que permite toda aquella actividad por la cual logran planificar, gestionar, controlar el almacenamiento de la mercancía, dando así fluidez en los envíos de la cadena de suministro y distribución, por otra parte, el principal objetivo de esta es facilitar su entorno en cuanto a las operaciones relacionadas.

En la empresa se ha visto afectada por la mala organización y disposición de recibo en muelles de las bodegas del centro de distribución en el municipio de Guarne. Por lo que se observan y analizan distintos aspectos a mejorar, donde los tiempos de descargue están siendo el doble de los establecidos por el por manual de operación logística en recibo (Radicación), esto desfavorece la planeación que se lleva acorde de los muelles en el día a día. Por esta razón se toma el plan de mejora en tiempos y malla de planeación de recibo diario, con horarios e información específicamente de los proveedores.

Pero todo esto notablemente se evidencia un mal desarrollo en las actividades de la empresa tercera en los tiempos de descargue, donde afecta directamente el área de recibo y logística dejando así vehículos en espera durante muchas horas (Hasta 12 horas) y empiezan en proceso de Stand By, donde también claramente afecta al proveedor con la mercancía en costos y gastos de viáticos de los conductores.

Contenido Plan De Mejora

Principalmente el plan de mejora está enfocado en la malla de recibo mensual del centro de distribución, lo cual va diseñado y reestructurado para obtener una organización estratégica y eficaz. De acuerdo con cada bodega se organizan las cantidades de los respectivos muelles. Por lo que inicialmente se eliminan de la malla de recibo mensual las citas fijas de los proveedores con mayor frecuencia, dando así paso a tener mayor disponibilidad de recibo en el día. Esto es con el fin de brindar una flexibilidad en horarios y disposición de entrega a los proveedores que cuenten con fecha de entrega de la frecuencia según la orden de compra. Siendo así que solo se realice asignación de citas de acuerdo con la solicitud en la fecha y hora requerida por el proveedor. De esta manera se solicitará previa confirmación de entrega de la orden de compra, para evitar posibles incumplimientos y retrasos con las demás citas durante el día.

La razón por la cual se toma esta decisión de la eliminación de citas fijas, es que los compradores nacionales y regionales, realizan compras de referencias a los proveedores pero muchas veces tenemos aun stock disponible en bodegas por lo cual no se toma la decisión de comprar, otras veces es que se asigna orden de compra a los proveedores pero estos incumplen a su citas fijas por temas de empresas transportistas, que no tienen rutas disponibles esos días los cuales les asignan entrega según la factura, esto conlleva a que no se asignen citas a los proveedores que si requieren para ese día, ya que están ocupadas por citas fijas que no llegaran.

De acuerdo con los tiempos de descargue en muelle de bodegas estipulados por las dos partes (D1 S.A.S & Opera Logística Integral De Procesos S.A.S), se obtiene información de acuerdo con el tipo de carga ya sea de arrume negro o paletizado, también el tipo de vehículo pueden ser los siguientes turbos, sencillo, tractomula, tractomula de Azúcar, tractomula de Arroz y doble troque, donde estos cuentan con horas específicas las cuales se observan en la figura 2 (Ver).

Figura 2*Tiempos de descargue estipulados*

TIPO DE CARGA: Arrume Negro	TIEMPOS DE DESCARGUE	No DE PERSONAS
Turbo	40 Minutos	2
Sencillo	80 Minutos	3
Tractomula	120 Minutos	4
Tractomula de azúcar	150 Minutos	5
Tractomula de Arroz	150 Minutos	5
TIPO DE CARGA: Paletizado	TIEMPOS DE DESCARGUE	
Sencillo	20 Minutos	2
Tractomula	40 Minutos	3

Nota: Tipos de vehículos y tiempos de descargue de mercancía estipulados en el cedi Guarne.

Por otra parte, se debe asignar un horario específico para los respectivos cuadrantes de los productos, de esta manera cada una cuenta con un horario en específico de entrega, asignando así; ejemplo en Bodega 1 de 6am hasta las 10 am solo se recibirán productos del cuadrante de Panadería.

De acuerdo con todo lo anterior mencionado, el plan de mejor calidad específicamente al área de abastecimiento, en el cual se reestructura completamente la malla de recibo mensual que se encuentra en un archivo Excel, donde anterior mente no contaba con una columna específica del tipo de vehículo que está destinado a llegar la mercancía de la orden de compra, este se diligencia en el momento de realizar una asignación de citas de proveedores de vehículos. Dando así un mayor manejo de tiempos, por lo cual si no se tiene información del vehículo no se tendrá tiempo determinado en descarga en muelle, esto implica que cuando se ponen juntas varias tractomulas en un mismo muelle de descarga en bodega se van a demorar muchas más horas que si se varía el vehículo, entre sencillo y tractomulas.

Por otra parte, la malla es modificada añadiéndole unas columnas adicionales de fechas y cajas de las reprogramaciones ubicadas en una hoja de detalle de las órdenes de compra, esto con el fin de tener un historial más preciso de las cantidades de veces que han sido reprogramadas las órdenes de compra, ya que se evidencia que muchos proveedores han tenido incumplimientos constantes en las entregas, esto afecta el área de logística y picking generando un

desabastecimiento y stock bajo en referencias para una distribución en tiendas. Con esta información de las reprogramaciones se pueden tomar sanciones efectivas en órdenes de compra o multas en las políticas de negociaciones.

También se plantea tener un informe y espacio primordial en citas de malla dándole disponibilidad en muelle específicamente para los productos que se encuentren agotados en el cedi dándoles prioridad en el ingreso a bodegas y colocación en los pasillos distribuidos por cuadrantes (Familias).

Distribución De Mercancía Del CEDI

El siguiente plan de mejora se enfoca en la identificación de los procesos logísticos a realizar frecuentemente en la cual el área de abastecimiento en bodegas del centro de distribución del municipio de Guarne – Antioquia, donde se evidencia la actividad de descargue de mercancía de proveedores y cargue de mercancía enviada en diferentes rutas a distribución de tiendas las cuales son Ruta seco (Tarde 12 m – 6 pm , Nocturna 6 pm – 10 pm, Trasncho 10 pm – 12 am o 1 am aproximadamente), La distribución está dirigida por medio de los mismos conductore llamados “Llaves”, el picking a los pueblos se alistan en la noche tipo 2 am y salen a las 5 am, realizando distintas rutas 1 y 2 entrega en la mañana, por otra parte, el recibo y almacenamiento de mercancía dando así una mayor efectividad en la capacidad de espacio de bodegas (1, 2, 3 y Cava).

Para el desarrollo del plan de mejora fue de vital importancia analizar cada una de las operaciones del área de abastecimiento y logística que cuentan con dificultades en la compañía, por lo que se debe realizar una mejora y optimización en tiempos de cargue y descargue en muelle de bodegas del centro de distribución, donde específicamente debería ser la empresa la encargada de manejar esta área logística, dando así una actividad eficaz en tiempos estipulados. Dado a que se presentan demoras en muelle y los proveedores se molestan diariamente, perjudicando el prestigio de la empresa en temas de negociación.

Por otra parte, la empresa D1 S.A.S se encuentra en dificultades con los productos agotados, donde específicamente contamos con un informe diariamente de estas referencias mostrando el desabastecimiento en el centro de distribución de Guarne, dando así los productos, proveedores y motivos por los cuales este no realizó la entrega en el Centro de distribución, por esto desfavoreciendo la distribución en las diferentes tiendas del Oriente Antioqueño (Observar anexo figura 5 “Informe Agotados Diarios”).

De esta manera se realiza un análisis específico en donde podría ser una notable mejora en la compañía, brindando así un retiro de las citas fijas de las bodegas, donde la malla mensual esté completamente disponible diariamente a beneficencia del proveedor enviando correos solicitando la cita o reprogramación de la orden de compra que se encuentra para entrega, de esta manera se asignan citas hasta que la malla se encuentre llena, dando así una prioridad a los productos que se

encuentran agotados donde el proveedor sea el primero en recibir en bodegas para que estas se encuentren abastecidas .

También dando la facilidad de optimizar tiempos y reducción de espacios, los productos que se encuentren agotados diariamente, deberían llegar a la zona de descargue en la bodega 1 donde se encuentra el pulmón de la mercancía, brindando de esta manera una fácil distribución interna y colocación en los las diferentes “Familias” (Cuadrantes por los cuales se encuentran distinguidos los productos en las diferentes bodegas)

Se planea realizar una reestructuración de la malla de recibo mensual de acuerdo con cada bodega con sus respectivos muelles, donde se organicen por cuadrantes el recibo de la mercancía.

- Bodega 1 cuenta con 4 muelles sus cuadrantes son:
 - Cuadrante 6 - 7 – 9 – Panadería
 - (Granos, Tostadas, Panadería, Café, Paquetes, Mezclas)
- Bodega 2 cuenta con 4 muelles sus cuadrantes son:
 - Cuadrante 1
 - (Aseo, Arroz, Cerveza, Huevos, Agua, Aceite, Leche, Azúcar, Papel Higiénico)
- Bodega 3 cuenta con 2 muelles sus cuadrantes son:
 - Cuadrante 2 – 3 – 4,5 – OTC - 8 – Extraordinario – Suministro Interno
 - (Fruver, Bebidas, Agua, Aseo, Licores, Salsas, Papel Higiénico)
- Bodega Cava cuenta 3 muelles
 - Cuadrantes Refrigerado
 - (Yogurt, Quesos, Arepas, Carnes, Pizza, Uvas, Suero, Postres)

Aportes Personales Y Profesionales

Las prácticas empresariales han dejado una huella bastante grande en la vida personal como laboral dando así diferentes aprendizajes que se han llevado diariamente avanzar y a superar obstáculos.

Uno de ellos es saber organizar bastante bien los tiempos laborales, donde muchas veces el día no es planeado adecuadamente y de no ser así, es más complejo el poder ser eficiente y rápido en diferentes tareas las cuales deben ser desarrolladas en un tiempo específico.

Por otra parte, en el área de compras y abastecimiento de la compañía D1 S.A.S, diariamente hay alguno que otro percance con proveedores, recibo, distribución, compra, agotados o simplemente organización logística, esto con lleva a ser más estratega para la solución de problemas, proceso y toma de decisiones.

También es una experiencia bastante grande el tener la oportunidad de trabajar con una compañía tan reconocida a nivel nacional, la cual cuenta con una expansión amplia, siendo así que en diferentes temporadas se observaron inauguraciones hasta de 4 tiendas semanales en la zona sur del departamento de Antioquia, mostrando una gran expansión en el mercado retail y desarrollo.

Conclusión

Por medio del presente trabajo de mejora de prácticas universitarias ha sido de gran ayuda en el ámbito personal como en el profesional en la empresa D1 S.A.S.

De esta manera durante las practicas se ha obtenido un alcance relevante en el Microsoft Excel, por lo que principalmente no se tenía un manejo eficaz ni avanzado en esta herramienta. Es una de las principales para el funcionamiento de la planeación respectiva de los proveedores, gracias a esto se ha podido llevar una planeación organizada en el área de recibo y logística, dejando un aprendizaje tanto como personal como profesional en el área de abastecimiento y trabajo en equipo de áreas en la compañía.

Por medio de la reorganización y planeación de la logística de mercancía del centro de distribución del municipio de Guarne, donde los muelles se encontraban con exceso de citas por hora generando un retraso en el recibo de mercancía, mediante el cual se logró tener una mejor eficiencia operativa en el descargue de los vehículos de los proveedores dando cumplimiento con la cita asignada.

A pesar de las dificultades y desafíos encontrados a lo largo del desarrollo de las prácticas profesionales, los aspectos de mejora fueron dados y recomendados para una gran ayuda de la compañía, dado que es de gran importancia tener en cuenta cada error cometido en esta etapa para brindar un aporte adecuado obteniendo un mejor resultado.

Referencias

Tiendas D1. (2023). Historia de las tiendas D1: <https://d1.com.co/historia/>

Apéndices

Apéndice 1: Sistema corporativo SAP

Documentos de compras para material																			
Cancelar																			
Finalizar																			
Creado por	Centro	Alm.	Doc. com.	Proveedor/Centro suministrador	Material	Texto breve	Fecha doc.	Fe entrega	Hist. ped.	Cantidad	Ord EM	Por entrg	UMP	Por entrg	Prc. neto	Cl.	Gcp	Por calc.	Grupo art.
JBATANERO	6A01	09.	4501516426	2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004580	RAMEN NISSIN SABOR CARNE 85 G	18.07.2022	25.07.2022	350	0	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.		2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004591	RAMEN NISSIN SABOR POLLO 85 G	18.07.2022	25.07.2022	350	0	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.	4501684825	2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004580	RAMEN NISSIN SABOR CARNE 85 G	12.12.2022	19.12.2022	600	600	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.		2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004591	RAMEN NISSIN SABOR POLLO 85 G	12.12.2022	19.12.2022	600	600	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.	4501693729	2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004580	RAMEN NISSIN SABOR CARNE 85 G	19.12.2022	26.12.2022	150	150	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.		2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004591	RAMEN NISSIN SABOR POLLO 85 G	19.12.2022	26.12.2022	150	150	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.	4501700969	2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004580	RAMEN NISSIN SABOR CARNE 85 G	26.12.2022	02.01.2023	100	0	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078
JBATANERO	6A01	09.		2001417	IMPORTACIONES Y ASESORIAS TROP	S A 12004591	RAMEN NISSIN SABOR POLLO 85 G	26.12.2022	02.01.2023	100	0	0	U30	0	35,640	NB	KC4	0	K0078

Apéndice 2: Correo reportando incumplimiento diario del proveedor

Correo electrónico reportando incumplimiento diario del proveedor.

INCUMPLIMIENTO DE ENTREGA

Para: gerencia@centurionfoods.com; Patricia.Rodriguez@centurionfoods.com; Juan.Hidalgo@centurionfoods.com; ndres.Garcia@centurionfoods.com; Silvana.Osorio@centurionfoods.com; Abelardo.Castro@centurionfoods.com; MELVUTH.ACEVEDO@centurionfoods.com; auditor.2@centurionfoods.com; Rafael.Eduardo.Ortiz.Rodriguez@centurionfoods.com; Mery.Marcado@centurionfoods.com; María.Angelica.Merlano@centurionfoods.com; Ricardo.Mauricio.Linares.Martinez@centurionfoods.com

Buen día,

Cordial saludo,

Las siguientes referencias se encontraban programadas para ser entregadas el día 31 Octubre del 2023, sin embargo, no se recibieron en cedi GUARNE. Solicito su gestión con la información acerca de la razón por la cual no se entregaron y la confirmación de fecha de entrega lo antes posible.

Relación de productos no entregados y/o con entrega parcial:

Documento compras	Proveedor/Centro suministrador	Material	Texto breve	Fecha documento	Fecha de entrega	Cantidad de pedido	Cantidad entregada	Por entregar (cantidad)
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	1309522 LONGHITA BLANCA SABOR MOZZARELLA 272 GR	25/10/2023	31/10/2023	80	0	80
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	1309523 LONGHITA AMARILLA SABOR AMERICANO 272 GR	25/10/2023	31/10/2023	120	0	120
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	13092778 QUESO BERCO EN CURA IVA ESPALIA 150 GR	25/10/2023	31/10/2023	250	0	250
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	13092447 QUESO HOLANDES GHALIA 150 GR	25/10/2023	31/10/2023	60	0	60
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	13092448 QUESO MAJESTEROSQUEDA GHALIA 150 GR	25/10/2023	31/10/2023	80	0	80
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	13092449 QUESO PROVOLONE GHALIA 115 GR	25/10/2023	31/10/2023	110	0	110
450267906	29562	CENTURION FOODS SAS	1309250 QUESO SUZAO GHALIA 140 GR	25/10/2023	31/10/2023	40	0	40
450268812	29562	CENTURION FOODS SAS	13092538 JAMON PECHUGA PAVO WHITE HOLLAND A 230 G	25/10/2023	31/10/2023	100	0	100
450268812	29562	CENTURION FOODS SAS	13092628 PEPPERONI TAJADO CENTURION 80 G	25/10/2023	31/10/2023	150	0	150

Por favor tener en cuenta que en su respuesta se debe incluir a Ricardo Mauricio Linares Martínez ricardo.linares@d1.com.co, dado a que yo soy la practicante del área.

Cordialmente,

 Norma Dajhana Melo Castellada
Avenida Comercial
PBX: (604) 5605170 Ext +++,
AUT MED - BOT KM 27 +600
Centro empresarial la clarita
Regional Antioquia Sur - Oriente
d1.com.co

N.	Codi.	Material	Descripción ítem	Cód Pro	Proveedor	# Motivo agotac	Motivo de agotado	OC	Observaciones	Días Agt Sema	# Tiendas Agotados (PBI/NON)
1	6A07	12001890	MENUDENCIAS/MASSAS FINAS BRASSET 500GR	31891	OPERADORA AVICOLA COLOMBIA S.A S	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	11	123
2	6A07	12003325	LECHE SABORIZAD BOLA LATI 6 UN 1200 ML	23460	PRODUCTOS LACTEOS AURA S.A. AURALAC	1	No Entregado	4.502E+09	Sin oc en transito	17	84
3	6A07	12004439	SALSA PARA CARNES ZEV 195 GRS	29530	QBCO SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 01.11.2023	35	75
4	6A07	12005107	VINO TINTO ITALIANO MANNARA 750 ML	6A1I	O1 IMPORTADOS	2	Entrega Parcial	4.706E+09	Sin oc en transito	19	53
5	6A07	12007000	CREMA DERMOPROTECTORA LITTLE ANGELS 150	23965	QUIMICOLOR SAS	5	Compra Insuficiente de Nación	4.502E+09	Sin oc en transito	2	48
6	6A07	12003315	HUEVO TIPO AA 30 UN	30398	SANTA ANITA NAPOLES S.A	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	1	42
7	6A07	12003227	DESCODORANTE ROLL ON/XYN 75ML	6A1I	Importados	6	Agotado Bodega Importados	4.707E+09	Sin disponibilidad	27	39
8	6A07	12001662	BARRAS DE CEREAL FIT GRAAN X 138 G	30524	C1 NUTRO SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Sin cita programada	17	39
9	6A07	12024478	CHORIZO VELA + SALAMI LOUISIERRA 80 GR	23952	ONA FOODS SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 02.11.2023	15	37
10	6A07	12000212	ESPONJILLA DE BRILLO TIDY HOUSE 6 UNID	2007231	INVERSIONES ASECO INTEGRAL S.A. S.	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 01.11.2023	12	29
11	6A07	12005335	MEDIO POLLO CAMPESINO BRASSET 1250 G	31891	OPERADORA AVICOLA COLOMBIA S.A S	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	8	26
12	6A07	12000056	LECHE SEMIDESCREMADA LATI 1000 ML	18674	LACTEOS BETANIA S.A	4	Compra Insuficiente de Region	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	8	23
13	6A07	12003965	ALGODON LITTLE ANGELS 50 GRS	23534	LABORATORIOS HIGEXET S.A S	5	Compra Insuficiente de Nación	4.502E+09	Entrega 28.10.2023	7	21
14	6A07	12001225	POIMOS DE ALGODON IN FEELING 50 UNID	69097	GYS SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	11	19
15	6A07	12002590	ARANDANOS 125 GR	*****	ELITE BLU S.A. S.	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	8	18
16	6A07	12004080	JAMON SERRANO 800 GRS	23552	ONA FOODS SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 28.10.2023	8	18
17	6A07	12005183	PIMENTÓN UNIDAD	23495	FRESCOPACK S.A. S.	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	8	15
18	6A07	12003743	FRAGANCIA MASCULINA 100 ML V&R SURTIDA	21749	PREBEL SA	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 31.10.2023	14	13
19	6A07	12001277	TROZOS DE PECHUGA IMPORTADOS BRASSET 50	84003	INVERSIONES ALZATE LOPEZ S.A S	1	No Entregado	4.502E+09	Sin cita programada	2	12
20	6A07	12003226	DESCODORANTE ROLL ON NATURAL FEELING 75ML	6A1I	Importados	6	Agotado Bodega Importados	4.707E+09	Sin disponibilidad	20	11
21	6A07	12000440	SALSA DE SOYA ZEV 190 GRS	23530	QBCO SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 01.11.2023	7	3
22	6A07	12004531	CARNEL MIELA POLV 1000 GR	31891	OPERADORA AVICOLA COLOMBIA S.A S	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	2	3
23	6A07	12005834	LOCION HIDRATANTE CORPORAL NF 1000ML	*****	EMPRESA DE COSMETICOS SEMCO	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	2	3
24	6A07	12004351	AVENA LIPINA VASO 250 GR	26448	ALPHA PRODUCTOS ALIMENTICIOS S.A	5	Compra Insuficiente de Nación	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	1	8
25	6A07	12003213	AVENA TETRA PAK LATI 900ML	23559	ALIMENTOS DEL VALLE S.A	5	Compra Insuficiente de Nación	4.502E+09	Entrega 28.10.2023	2	7
26	6A07	12001283	ENTREMUSLOS DE POLLO BRASSET 700 G	31891	OPERADORA AVICOLA COLOMBIA S.A S	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 27.10.2023	2	7
27	6A07	12002352	DESCODORANTE PARA PIES XEN 260 ML	40732	SOLUTIONS COLOMBIA SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 31.10.2023	9	7
28	6A07	12003735	SALSA MIEL MOSTAZA ZEV 200GR	29530	QBCO SA	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 01.11.2023	11	7
29	6A07	12004731	COMPLEJO B CAPSULAS X 10 UNID	4439	PROCAPS SA	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 01.11.2023	25	5
30	6A07	12001916	AGUA CIMILION 1700 ML	23528	NACIENTE SAS	1	No Entregado	4.502E+09	Entrega 28.10.2023	1	4
31											

[illegible]